

## Roadmap für die Geschäftsideenpräsentation

### Effektive Vorbereitung für die Vorstellung Deiner Geschäftsidee

---

Liebe Gründungsinteressierte, lieber Gründungsinteressierter,

damit wir und vor allem Du die Vorstellung deiner Geschäftsidee effektiv und zielführend gestalten kannst, möchten wir Dir hiermit eine Aufstellung von wichtigen Punkten und Inhalten zur Verfügung stellen. Der folgende Leitfaden ist als Orientierungshilfe gedacht. Je nachdem, in welchem Stadium einer möglichen Gründung Du Dich befindest, sind manche Punkte wichtiger, andere weniger wichtig.

Die untenstehenden Fragen sollen Dir bei der effektiven Vorbereitung auf Deine Vorstellung bei den Gründungsberater:innen des StartUps helfen und das Gespräch vereinfachen.

Bitte schicke uns auf jeden Fall im Vorfeld das ausgefüllte [Kontaktformular](#). So können wir Dich, Deine Idee und Deinen Beratungsbedarf schon vor dem Gespräch kennenlernen und uns auf Dich vorbereiten.

Sollten im Vorfeld noch Fragen bestehen, kannst Du Dich gerne jederzeit an uns wenden:

Bahnhofstraße 61

D-87435 Kempten

Raum A206 (Denkfabrik)

Tel.: +49 (0) 831 2523-9544

Mobil: +49 (0) 1522 330 2918

E-Mail: [startupcenter@hs-kempten.de](mailto:startupcenter@hs-kempten.de)

[www.hs-kempten.de/startup-center](http://www.hs-kempten.de/startup-center)

Viele Grüße,

Dein Startup Center

**Fragen und Hilfestellungen für Deine Geschäftsideenpräsentation below**



---

Hier findest Du Aspekte, die bei der Vorstellung Deiner Geschäftsidee hilfreich sein können. Treffen manche Punkte nicht auf Dich zu / kannst Du manche Fragen nicht beantworten, dann kannst Du diese gerne überspringen – es kommt immer darauf an, wie weit Du schon bist und welchen Bedarf Du hast.

Die untenstehenden Punkte sollen aufzeigen, welche Inhalte bei einer Geschäftsideenpräsentation wichtig sind, was dahintersteckt, wo Du Hilfe bzw. Anregung findest und was der / die Gründerberatende benötigt um einen guten Überblick über Deine Idee zu bekommen und Dir ein zielführendes Feedback geben kann.

---

Falls vorhanden würden wir uns freuen, wenn Du bei der Geschäftsideenpräsentation folgende Daten bereithalten würdest. Diese Daten sind, bis auf den **Kontaktbogen**, kein Muss:

- Kontaktbogen des StartUp Centers
  - Pitchdeck
  - Readdeck
  - Businessplan
  - Finanzplanung / Finanzierungsplan
  - Marktrecherche
  - Meilenstein und Ablaufplan
- 

### Der Pitch

Damit der Berater deine Idee / Unternehmen / Vorhaben schnell verstehen und effektiv Wege der Unterstützung sondieren kann, würden wir uns freuen, wenn du einen maximal **10-minütigen** Pitch halten könntest.

Hier findest du PowerPoint Vorlagen bzw. eine kurze Handreichung für einen guten Pitch:

<https://www.slidescarnival.com/>

<https://pitchdeck.improvepresentation.com/what-is-a-pitch-deck>

Eine Power Point Präsentation ist nicht zwingend notwendig, erleichtert aber die zielführende Strukturierung des Pitches.

### Du

Wer bist Du? Was ist Dein Hintergrund? Welche beruflichen, schulischen und akademischen Erfahrungen hast Du bereits gemacht? Was studierst Du? Was macht Dich zum Gründer/zur Gründerin?

### Deine Idee

Damit der / die Gründungsberatende den Werdegang Deiner Idee nachvollziehen kann, ist es sehr hilfreich, wenn Du einen kurzen Überblick über die Entstehung gibst.

Welchen Ursprung hat Deine Idee? Wie ist deine Geschäftsidee entstanden? Welches Problem soll gelöst werden? Warum muss das Problem gelöst werden? Wie löst du das Problem? Was vereinfacht

/ erleichtert Deine Idee? Wo bietet Deine Idee dem Kunden einen Mehrwert? Gibt es Bereiche / Märkte auf die Deine Idee starken Einfluss haben wird – und warum?

### Deine Vorstellungen

Was erwartest Du von der Geschäftsideenvorstellung? Was möchtest Du wissen und was nicht? Wie können wir Dich unterstützen? Wo hast Du Probleme? Bei welchen Punkten ist Dir ein Feedback besonders wichtig? An welchen Stellen fehlt Dir eine Zweite-Meinung? Wo benötigst Du noch Unterstützung bei der Vorstellung deiner Idee?

### Konkrete Fragen

Damit die Vorstellung effektiv gestaltet werden kann, wäre es sehr hilfreich, wenn Du im Vorfeld Deine Fragen notierst.

### Dein Wissensstand

Hast Du bereits Erfahrung im Bereich Ideenvorstellung, Gründung und Selbständigkeit? Wurdest Du bereits beraten – wenn ja, von wem und zu was? Gibt es Bereiche (z.B. Businessplan), in denen Du Dich schon auskennst? Weißt Du, wie man generell die Vorstellung einer Geschäftsidee erarbeitet?

### Gründung und Studium

Beruhst Deine Idee / Geschäftsmodell auf Wissen aus Deinem Studium? Kannst Du auf Vorarbeiten (z.B. Projektarbeiten, Abschlussarbeiten, Seminararbeiten in Deinem Gründungsbereich) aufbauen? Hast du bereits mit einem/r Professor/in / Hochschulangehörigen über Deine Idee gesprochen – wenn ja mit wem? Unterstützt Dich ein/e Professor/in / Hochschulangehörige – wenn ja, wie?

### Das Team

Gründest Du alleine oder im Team? Welchen Hintergrund haben Deine Teammitglieder? Welche Kompetenzen sind im Team vorhanden? Arbeiten die Teammitglieder in Voll- oder Teilzeit mit? Ab wann kann welches Teammitglied mitarbeiten? Erhält ein Teammitglied bereits eine staatliche Förderung (z.B. Stipendien)? Welche Aufgaben übernimmt wer? Wie sieht die organisatorische Aufteilung Deines zukünftigen Unternehmens aus? Wer in Deinem Team hat welche Rechte und Pflichten? Wie trifft Ihr im Team Entscheidungen?

Falls es möglich ist, wäre es sehr hilfreich, wenn alle Teammitglieder bei der Präsentation anwesend sein könnten.

### Geschäftsanteile

Bei Gründungen im Team ist die Aufteilung der Unternehmensanteile ein essenzieller Punkt .

Hast Du und Dein Team euch bereits Gedanken über die Aufteilung der Geschäftsanteile gemacht?  
Wer soll wie viele Anteile bekommen und warum? Sind alle im Team mit dieser Aufteilung zufrieden?

### Forschung

Stammt Deine Idee / Geschäftsmodell aus einem Forschungsprojekt, bzw. baut es darauf auf?

### Readdeck

Falls Du bereits ein Readdeck haben solltest, würden wir uns freuen, wenn Du uns dieses im Vorfeld bereits zur Verfügung stellen könntest (zum Begriff z.B. <https://www.starting-up.de/marketing/presentieren/das-perfekte-pitch-deck.html>)

### Dein Businessplan

Die Vorstellung Deiner Geschäftsidee beruht oftmals auf den wichtigsten Punkten Deines Businessplans. Solltest Du noch keinen Businessplan angefertigt haben, findest Du hier ein gutes und kostenfreies online Tool zur Erstellung:

<https://gruenderplattform.de/>

Weißt Du bereits was ein Businessplan ist, wie man ihn erstellt oder welche Inhalte wichtig sind?  
Hast Du im Rahmen des Studiums bereits den Begriff Businessplan kennengelernt bzw. einen erstellt?

### Ein Businessplan ist bereits vorhanden

Da Deine Geschäftsideenvorstellung auf dem Businessplan beruht, wäre es hilfreich, wenn Du Dir Gedanken darüber machen könntest, welche Punkte für den / die Gründungsberatenden wichtig sind um....

- Deine Idee zu verstehen
- die wirtschaftliche Tragfähigkeit der Unternehmung einzuschätzen
- die Punkte zu identifizieren, die für die Umsetzung kritisch sind
- die wichtigsten Kosten- und Erlöspunkte zu identifizieren
- den Status der Umsetzung zu sehen
- mögliche Pilotkunden / Kooperationspartner / Partner zu erkennen
- das Vorgehen zum Schutz deiner Idee einzuschätzen
- den zeitlichen Rahmen und die nächsten Schritte nachzuvollziehen

Bitte halte Deinen Businessplan beim Beratungsgespräch bereit (sofern schon vorhanden)!

Arbeitest du bei der Erstellung des Businessplans mit einem online Tool oder einer Handreichung? In welchem Stadium befindet sich Dein Businessplan? Konntest Du bereits mit jemanden (Professor/in, Hochschulangehöriger, Berater/in, Coach, Bekannte) über Deinen Businessplan sprechen? Bei

welchen Punkten fehlt Dir eine Erläuterung der Inhalte bzw. des genauen Vorgehens? Welche Punkte Deines Businessplans bereiten Dir Probleme?

### Business Model Canvas

Manche Geschäftsideen haben die Eigenschaft, dass ihre gesamtheitliche Vorstellung schwer umzusetzen ist. Falls das bei Deiner Idee auch so ist, hilft eine Orientierung am Business Model Canvas weiter. Hier werden alle Kernpunkte auf einem Blick dargestellt - die Zusammenhänge werden deutlich.

Hier findest du Informationen, wie Du ein [Business Model Canvas](#) anfertigst.

### Zahlen Daten Fakten

Mit Zahlen, Daten, Fakten kannst Du nicht nur dem Gründungsberatenden die Umsetzbarkeit, wirtschaftliche Machbarkeit, Marktgröße, Kundengruppen etc. schnell verdeutlichen, sondern dies auch zur Verbesserung Deines Businessplans mitaufnehmen. Bitte achte darauf, dass Prognosen und Annahmen plausibel sind.

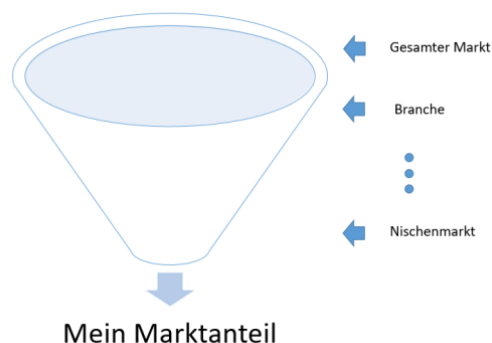
### Markt- und Mitbewerberrecherche

Für die Bewertung der wirtschaftlichen Umsetzungsmöglichkeiten von Geschäftsideen und –modellen ist es für den/die Berater/in wichtig zu wissen, in wieweit Du bereits den angestrebten Markt und die Mitbewerber analysiert hast. Falls noch nicht geschehen, ist eine Internetrecherche bzw. die Auswertung von Analysen und Studien hilfreich.

Es geht bei der Recherche darum, möglichst genau herauszufinden, wie groß der angestrebte Markt insgesamt ist, wie groß Dein Marktanteil sein könnte und was dies in Zahlen bedeutet (Umsatz, Produkte, Kundenzahl).

Bei der Mitbewerberrecherche ist es wichtig zu wissen, welche Mitbewerber Du hast, welchen Marktanteil diese haben, was diese in Zukunft planen und wie sie Dir Deinen Marktanteil streitig machen können.

Am besten lässt sich eine Analyse Deines Marktanteils durch ein „trichterförmiges Vorgehen“ beschreiben:



Welchen Markt adressiere ich? Wie groß ist der gesamte adressierte Markt? Wie wird sich der Markt verändern bzw. hat sich in der Vergangenheit verändert? Bedienst du einen Nischenmarkt?

### Preis

Hast Du für dein Produkt / Service / Dienstleistung bereits einen Preis festgelegt? Wenn ja, auf welchen Annahmen beruht Deine Kalkulation? Ist der Preis für alle Kunden gleich? Gibt es Rabatte – wenn ja warum und welche? Orientiert sich Dein Preis an Mitbewerbern – wenn ja an welchen? Ist dein Preis eine Schätzung, weil es noch nichts Vergleichbares gibt? Welchen Preis musst du verlangen, um kostendeckend zu arbeiten?

Gibt es bereits eine ausgearbeitete Kalkulation, wäre es hilfreich, wenn Du diese beim Beratungsgespräch bereithalten könntest.

### Kalkulationen

Hast du im Vorfeld bzw. zur Erarbeitung deines Geschäftsmodells / Business Cases bereits Dein Produkt kalkuliert? Auf welcher Grundlage beruhen Deine Kalkulationen? Welchen Datensatz hast du verwendet? Gibt es Abweichungen in der Kalkulation? Wie ist die Kalkulation gestaltet (optimistisch, pessimistisch, realistisch)?

### Dein Finanzplan / Finanzierungsplan

Hast Du im Rahmen Deines Studiums bereits mit Finanzierungsplänen gearbeitet? Bei welchen Aspekten deiner Finanzierung bist du dir unsicher bzw. brauchst du Unterstützung? Auf welchen Annahmen beruht dein Finanzplan? Welche Kosten hast du erfasst? Wie ist Deine Liquidität aufgebaut? Gibt es in manchen Monaten/Quartalen Verluste? Hast Du mögliche Veränderungen im Markt in Deinem Finanzplan berücksichtigt? Ein Finanzplan sollte sich über drei Jahre erstrecken.

### Finanzierung

Es gibt eine Vielzahl von Finanzierungsmöglichkeiten für Gründer und StartUps. Die Gründerberater informieren Dich gerne umfassend über die bestehenden Möglichkeiten. Falls Du Dir bereits über Finanzierungsmöglichkeiten Gedanken gemacht hast, wäre es gut, wenn Du uns diese mitteilst.

Welche Finanzierungsmöglichkeiten nimmst du bereits in Anspruch? Hast du bereits eine staatliche Förderung beantragt? Hier findest du eine kurze Übersicht über [Finanzierungsansätze](#).

### Kosten

Jede Geschäftsidee / Selbständigkeit / Gründung geht mit einer anderen Kostenstruktur einher. Es ist für die wirtschaftliche Nachhaltigkeit sehr wichtig, dass Du einen realistischen Überblick über die möglichen Kosten hast. Bitte mach Dir im Vorfeld Gedanken, welche Kosten wann auf Dich zukommen und wie hoch diese sind.

Wurdest Du bereits beraten?

Hattest du bereits Kontakt mit einem Coach oder Berater? Auf welcher Basis arbeitet ihr zusammen? Bist, warst, oder planst Du mit einem Anwalt oder Steuerberater zu sprechen? Hattest Du bereits Kontakt mit der IHK / HWK? Warst Du bereits an einer anderen Bildungseinrichtung mit einem Gründernetzwerk in Kontakt?

Stehst Du bereits in Kontakt mit einem Hochschulangehörigen / Professor/in

Hattest Du bereits mit einem Hochschulangehörigen / Professor/in über Deine Idee / Gründung gesprochen? Würde Dich diese/r unterstützen? Wäre der/die Professor/in bereit, als Mentor bei einer möglichen staatlichen Förderung (EXIST, Flüge) zu agieren?

Welche Beratungs- Weiterbildungsangebote im Bereich Selbständigkeit / Gründung / Entrepreneurship hast Du schon wahrgenommen?

Hast Du bereits bei Veranstaltungen im Bereich von Selbständigkeit / Gründung / Entrepreneurship teilgenommen – wenn ja an welchen? Hast Du bereits an Veranstaltungen des StartUp Centers teilgenommen? Hast Du bereits an Business- bzw. Ideenwettbewerben teilgenommen? Bist Du in Gründungsnetzwerken eingebunden? Hattest Du bereits Kontakt mit StartUp Akteuren (regional, überregional, international)? Hast Du bereits an Veranstaltungen von Allgäu Digital teilgenommen?

Nächste Schritte

Hast Du bereits eine Vorstellung, welches Deine nächsten Schritte in Bezug auf Deine Idee / Unternehmen sein werden? Was steht in den nächsten Wochen und Monaten an? Gibt es Meilensteine, die Du erfüllen möchtest – wenn ja welche? Stehen demnächst wichtige Meilensteine an? Gibt es Deadlines, die für Dich und Dein Unternehmen essenziell sind?

Falls bereits bestehend, wäre es zielführend, wenn Du einen Meilensteinplan bzw. einen Ablaufplan zur Verfügung stellen könntest. Solltest du noch keinen Ablaufplan haben, wäre es gut, wenn Du grob skizzierst, welche Meilensteine Du wann erreichen möchtest und welche Schritte in naher und ferner Zukunft anstehen.

Lücken beim Knowhow

Gibt es Felder Deines Unternehmens / zukünftigen Unternehmens / Selbständigkeit, die Du mit deinem Wissen nicht abdecken kannst (z.B. App-Entwicklung)? Weißt Du, wie Du diese Lücken schließen kannst? Sind die Lücken im Knowhow Kernbereiche Deines Unternehmens / Deiner Selbstständigkeit?

Fördermöglichkeiten

Hast Du Dich bereits über Fördermöglichkeiten informiert? Sagen Dir EXIST oder FLÜGGE etwas?

Es gibt staatliche Stipendien, die Dich bei innovations- und/oder wissensbasierten Gründungen im Team unterstützen. Sollte dies für Dich interessant sein, kannst Du Dich hier informieren und die Gründerberater darauf ansprechen.

<https://www.bayern-innovativ.de/seite/fluegge>

<https://www.exist.de/DE/Home/inhalt.html>

### Schutz

Hast Du Dich bereits über Patentrechte und Markenrechte im Allgemeinen informiert? Bist Du bereits im Gespräch mit einem Paten- oder Markenanwalt? Hast Du Dich bereits über die Webseite des Deutsche Patent- und Markenamt informiert? <https://www.dpma.de/>

Hast Du bereits eine Vorstellung / Strategie wie Du Deine Idee / Produkt schützt?

### Risiko

Welches Risiko siehst du in deinem Unternehmen / Gründung / Selbständigkeit? Woran könnte Dein Vorhaben scheitern?

Je besser Du Dein Risiko kennst, umso besser kannst du dich schützen.

---

Wir hoffen, dass die Roadmap hilfreich für Dich war. Gibt uns gerne ein Feedback dazu ([startupcenter@hs-kempten.de](mailto:startupcenter@hs-kempten.de)). Wir freuen uns darauf, Dich bei deinem Gründungsweg zu begleiten und dich zu unterstützen.